

崇义农商银行
满足中小微企业融资需求

今年以来,江西崇义农商银行坚守金融服务实体经济的根本宗旨,坚定扛起县域龙头银行的使命与担当,聚焦中小微企业的融资需求,不断创新信贷产品,为全县中小微企业发展壮大注入了强劲的金融动能。

该行坚持“以客户为中心、以市场为导向”的工作宗旨,大力开展“千企万户大走访”活动,先后推出“百福·融资义贷”“百福·虔飞贷”“百福·园区贷”等具有农商特色的信贷产品,全力赋能相关经营主体发展。截至10月末,该行近三年累计为6200家小微企业及个体工商户发放贷款75.81亿元,贷款余额28.16亿元,其中发放“百福·融资义贷”12.2亿元,“百福·虔飞贷”790万元,“百福·园区贷”8000万元。

今后,崇义农商银行将继续坚守支农支小的市场定位不动摇,凝“金”聚势、向“新”而行,不断加快金融创新步伐,持续提高中小微企业对金融服务的获得感与满意度,为县域经济高质量发展贡献更大的农商力量。

李海燕

宽城农商银行
倾力打造“爱心驿站”

近年来,河北宽城农商银行倾力打造“爱心驿站”,依托辖内各营业网点构建公益性服务空间,用20余项便民设施与贴心服务,将“金融为民”的初心化作群众看得见、摸得到的实在便利。

在宽城农商银行“爱心驿站”内,老花镜、应急药箱、雨伞等便民物品一应俱全,老年客户可随时取用老花镜,快递小哥能及时为手机续电,细微之处尽显服务温情。针对当前电信网络诈骗高发态势,该行将“爱心驿站”打造成金融知识宣传的重要阵地,定期开设“金融知识小课堂”,通过以案说险,切实帮助客户筑牢金融风险“防火墙”,守护好人民群众的“钱袋子”。该行辖内各营业网点工作人员组建金融知识宣传队,以“爱心驿站”为圆心,走进周边社区,积极开展金融知识普及活动,推动金融服务触达更多基层角落,进一步提升了广大群众对于金融服务的获得感与满意度。

许稀琛

泗阳农商银行
多措并举便民利企

今年以来,江苏泗阳农商银行聚焦客户需求,以网点特色化、服务精细化、技能专业化为抓手,不断提升金融服务质效。为了更好地服务园区企业,该行将辖内开发区支行升级改造为商务支行,成功构建起前台团队贴身营销、后台柜面无缝承接的高效服务闭环。该行在辖内营业网点创新打造“园区金融会客厅”,将其作为连接政府、银行、企业的常态化交流平台,今年内已累计举办“银企”交流会、企业家茶话会等活动15场。

该行与泗阳县行政审批局携手打造“农商·苏服办”服务品牌,成功实现了政务服务向县、乡、村三级的全面延伸,累计办理各项业务超25万笔。为精准满足老年群体的金融需求,该行已完成辖内所有网点的“适老化”改造。此外,该行“小圆服务队”持续开展金融知识普及活动,今年以来累计举办“金融讲堂”218次,开展外拓宣传603次,提供上门服务181次,以贴心举措赢得社会各界的广泛好评。

郑丽娟

天等农商银行
推进第三代社保卡换发工作

作为服务“三农”的金融主力军,广西天等农商银行坚守“金融为民”初心,始终将换发第三代社保卡作为践行普惠金融理念的重要抓手。截至今年10月末,该行累计发放第三代社保卡26.84万张,激活8.74万张。

为解决农村地区群众第三代社保卡“激活难、用卡难”问题,天等农商银行创新构建“线上便捷办+线下上门办”立体化服务网络;依托遍布各城区、乡镇的营业网点,设置第三代社保卡激活专窗,同时抽调部分柜台人员组成流动服务队,携带移动终端设备深入偏远乡村、田间地头,为老年群体、行动不便的群众提供上门激活社保卡服务,现场为他们讲解第三代社保卡就医结算、小额取款等核心功能,手把手指导群众操作使用。

下一步,天等农商银行将持续优化服务举措,进一步提高第三代社保卡激活率,让更多群众享受到“一卡在手,服务全有”的便捷金融服务,为乡村振兴注入不竭的金融动能。

黄桂提

南通农商银行推动网点转型

创新管理模式 重塑发展路径

今年以来,江苏南通农商银行以网点转型为核心,通过构建新型管理模式、优化信贷流程、深化科技应用,在激烈的市场竞争中开辟了一条新的发展路径。

该行以网点转型为核心,推动辖内各支行从“交易处理型”向“服务营销型”转变,率先构建“总行—管理行—经营行”分级管理模式。该行辖内首批转型成功的20家支行,形成“4家管理行+16家经营行”的全新格局,有效压缩了管理层级,释放16名柜员充实到业务营销一线,进一步优化了人力资源配置。在川姜家纺产业试验区,该行创新“区域联动+客群专攻”专项营销模式,整合36名营销人员组成三支大队、八小组,驻点提供快速办贷服务;同时,突破传统风控模式,建立家纺企业信用档案,从“重抵押”转向“重信用”,全力赋能产业链客户。

该行通过差异化审批、效率管控及服务下沉,全面提升办贷效能;开启分级审批通道,为优质客户开通“绿色通道”。自2024年11月至今,该行已快速处理14笔贷款、金额5809万元。

该行稳步推动营销模式从人海战术向数据驱动转型:在防止客户流失方面,通过企业微信实时推送50万元以上资金流信息,同时借助机器学习分析流失客户,今年成功挽回流失客户1452户、金额7.68亿元。在深度挖掘存量客户方面,该行构建“小模型选客群+大模型定方案”双轮驱动模式,实现客户分层管理。截至9月末,该行工作人员每百公里走访用信转化客户由2024年末的4.03户提升至7.37户。在客户增量拓展方面,该行打造的“智慧社区”服务平台已累计覆盖9个小区、3680户业主,完成418笔线上缴费。

该行通过系统整合、集采降本、

云端转型与安全协同,有效控制并降低了科技运营成本,进一步提升了区域金融服务效能。2024年,该行成功回迁10个系统,今年以来,又顺利完成9个系统迁移,节约开发运维成本约60万元;实施科技资源统谈统采,完成OA维保、帆软报表维保等九项统谈,为六家农商银行节省80余万元开支;顺利完成系统全面“上云”,实现本地“零应用、零服务器、零存储”,每年节省费用支出400万元。

银行经营是一场没有终点的马拉松,不在朝夕之“赢”,而在长远之“兴”。随着人工智能技术在银行业的加速落地,南通农商银行将进一步深化“人+数智化”新模式,促进人与科技相互赋能,让有温度的金融服务更好地润泽千行百业、服务千家万户,将转型创新的阶段性成果转化为可持续增长的长效动能。

张伊曼



为精准对接地方特色产业的金融需求,山西曲沃农商银行充分发挥党建引领作用,组织辖内营业网点的党员千部成立16支贷款营销先锋队,下沉服务重心,深入蔬菜大棚、果园基地等农业生产一线,为涉农经营主体提供全方位的金融服务。截至目前,该行涉农贷款余额达29.21亿元。图为该行工作人员深入一线了解种植户的丰收情况及融资需求。

牛青武

吉首农商银行深化“银企”合作 构建农资产业综合金融服务体系

作为深耕本土70年的县域金融机构,湖南吉首农商银行始终聚焦农资行业的发展需求,以精准的金融服务赋能农资产业高质量发展,全力畅通农资供应链条。

湘西自治州长军农资有限责任公司(以下简称:长军农资公司)负责人宋长军,自20世纪90年代与吉首农村信用社建立业务联系后,逐渐发展成为该行的老客户。

35年载风雨同舟,“银企”双方深度融合、相互支撑,在服务“三农”的漫漫征程中见证着彼此的成长与壮大,书写出一段以“农”为名、共生共荣的佳话。

作为农资公司改革转型的引路人和受益者,宋长军深知转型能为企业发展带来机遇。

2013年,吉首农村信用社改制为吉首农商银行,在农资行业做大做强的宋长军毫不犹豫地成为吉首农商银行的大股东。

宋长军的儿子宋兴俊以公司的名义在吉首农商银行吉首支行办理了300万元“创业贷”,用于工业化肥的储存与销售。

宋长军笑道:“我年纪大了,很多事要交给下一代了,和农商银行打了一辈子交道,到年轻人这里,老辈子的关系不能断。”

多年来,吉首农商银行对农资行业的金融支持,早已突破了单纯的信贷投放范畴,而是在农资行业的代际传承进程中构建起覆盖全链条的综合金融服务体系。

近日,宋长军的儿子宋兴俊以公司的名义在吉首农商银行吉首支行办理了300万元“创业贷”,用于工业化肥的储存与销售。

宋长军笑道:“我年纪大了,很多事要交给下一代了,和农商银行打了一辈子交道,到年轻人这里,老辈子的关系不能断。”

多年来,吉首农商银行对农资行业的金融支持,早已突破了单纯的信贷投放范畴,而是在农资行业的代际传承进程中构建起覆盖全链条的综合金融服务体系。

近日,宋长军的儿子宋兴俊以公司的名义在吉首农商银行吉首支行办理了300万元“创业贷”,用于工业化肥的储存与销售。